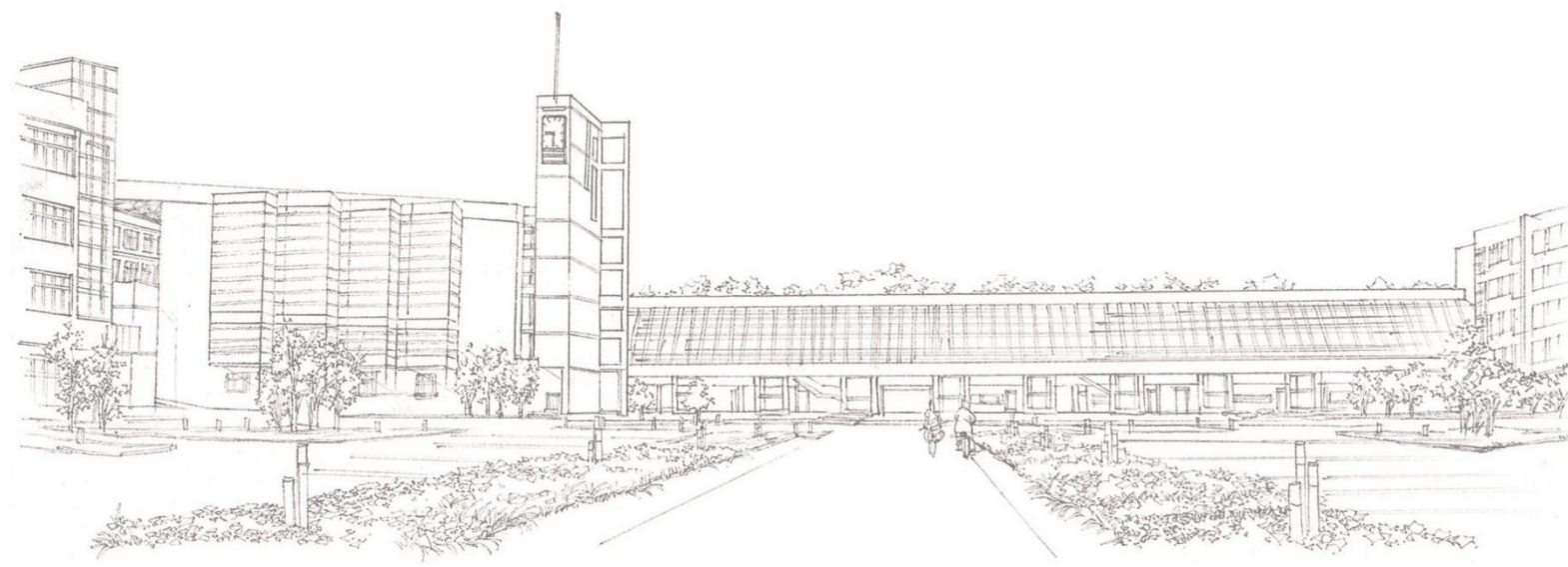




日照职业技术学院
RIZHAO POLYTECHNIC

《营销英语》整体设计

商学系



一、课程设计

课程名称	营销英语	课程类型	必修课
授课对象	2023 级市场营销	学时 学分	56 学时 3.5 学分
先修课程	《大学英语》《市场营销实务》	后修课程	《营销策划》
课程目标	<p>(一) 素质目标:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能用英语与客户进行基本的交际和交流; 2. 能通过上网等途径查找相关资料; 3. 能制作 PPT. 用英语进行演讲、产品介绍和推销; 4. 能用先进的营销理念管理和指导自己的营销工作。 <p>(二) 知识目标:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 了解市场营销的基础理论及知识, 包括营销环境分析、营销战略、4p 营销组合等营销原理; 2. 掌握实用的英语学习方法、功能句型、英语考证信息等。 <p>(三) 能力目标:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能用英语与客户进行基本的交际和交流; 2. 能通过上网等途径查找相关资料; 3. 能制作 PPT. 用英语进行演讲、产品介绍和推销; 4. 能用先进的营销理念管理和指导自己的营销工作。 		
课程内容	序号	学习单元 (学习情境或项目) 名称	学时
	1	Unit 1 Market survey and analysis	4
	2	Unit 2 Product	4
	3	Unit 3 pricing	4
	4	Unit 4 channel	6
	5	Unit 5 Personal selling-products	4
	6	Unit 6 Personal selling-services	2
	7	Unit 7 advertising	8

教学材料	名称	用途	说明
	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年
	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
教学组织形式	班级授课		
考核方案	评价内容	评价形式	权重
	小组展示成绩（30%）	小组互评	10%
		教师评	20%
	平时成绩（40%）	个人展示	10%
		作业成绩	20%
		平时表现	10%
	考试成绩（30%）	期末考试	30%
<p>课程考核的目的是全面评估学生的学习状况。对学生学习的考核，既要关注学生知识与技能的理解和掌握，也要关他们价值观与情商的发展；既要关注的结果，更要关注过程。考核的手段和形式应多样化，要将过程评价与结果评价相结合，定性与定量相结合，充分关注学生的个性差异，发挥考核的激励作用，增强学生的自信心和实践能力。教师利用考核所提供的信息，进一步改善教学设计，调整教学过程，改进教学水平。</p>			

二、教学项目设计

Unit	Reading A	Listening and Speaking	Reading B	Writing	Project	Vocabulary	Grammar
Unit 1 Market survey and analysis	Tier tale:How marketers classify cities in China	Survey and analysis	Questionnaire on food purchase	summary	Market research	New words and expressions Vocabulary and structure	Parts of speech and sentence components
Unit 2 Product	The Product Life Cycle	Product improvement	The failure of new coke	memo	Solving the problem of a product	New words and expressions Vocabulary and structure	Modal verbs
Unit 3 pricing	Pricing in emerging markets	Pricing strategies	Mcdonald's pricing strategies	Letter	Pricing a Product	New words and Expressions Vocabulary and structures	Tenses
Unit 4 channel	Types of distribution Channels	Common distribution channels	Showrooming:threat or opportunity?	Letter of application	Getting familiar with distribution channels	New words and Expressions Vocabulary and structures	Sentences
Unit 5 Personal	Mastering sales	Selling products	Selling a 35000 watch during a	email	Selling products	New words and Expressions	Attributive Clauses

selling-products			recession			Vocabulary and structures	
Unit 6 Personal selling-services	How to sell life insurance	Selling services	Does cold calling work?	Responses letter	Handling customer complains	New words and Expressions Vocabulary and structures	Non-finite Verbs
Unit 7 advertising	Las Vegas"what happens here, stays here campaign	Advertising details	advertisement	Advertising message	Advertisement design	New words and Expressions Vocabulary and structures	Subjunctive mood